

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023019

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	浙商证券等 37 家机构 41 人 桂林三金董事长 邹洵 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023 年 06 月 07 日
地点	桂林三金药业股份有限公司
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司近期市值上升比较大但是把时间拉长了看，其实上升不多，公司有何举措？</p> <p>这个和公司近几年发展的速度相关，近年新冠肺炎常态化，国内经济稳步复苏，同时，国家医疗体制改革深化持续推进，国家带量采购、省际联盟中成药带量采购、医保目录动态调整与准入谈判、医保控费、DRG/DIP、基药目录调整、中医药产业振兴、“互联网+医疗”等多项政策与改革措施对医药行业造成了深远的影响，对公司的发展既有机遇也有挑战。作为专注实业的医药企业，公司一直努力克服国内经济环境困难和国家深化医改政策带来的压力，积极创新营销模式、推进精益管理、提高设备产能和生产效率、加快研发与技术创新，争取创造更好的业绩，为投资者实现良好的回报。谢谢。</p> <p>2、二线品种未来的增长和期望，重点有哪些品种？</p> <p>二线品种以公司独家特色为主，本次员工持股计划针对二线品种的考核是引导与侧重的，其中产品眩晕宁实现了过亿的销售额，前年是眩晕宁片和眩晕宁颗粒总和过亿，去年实现了眩晕宁片单剂型过亿，我们还要逐步扩大销量，从医学逐步过渡到 OTC，达到量级的突破，二线品种上一线品种。其他二线品种如脑脉泰、蛤蚧定喘胶囊等，疗效显著，市场开发潜力大，目前公司正积极开展二线独家产品的市场推广试点，探索医疗终端学术推广模式，加快电商终端建设，以期实现销量的快速增长，谢谢。</p>

3、这一期的员工持股计划效果不错，下一期什么时候推出？

主要是看这一期员工持股计划的效果，这一期的员工持股我们的考核机制有自己的特点，并且在逐步完善过程中，如果这期效果不错，会考虑启动第二期，但是这个要根据当时的具体情况来定，绩效，KPI 考核还需要不断完善。谢谢。

4、公司 OTC 和处方药的占比有多大？

公司大部分是双跨品种，每个品种占比各不相同，从整体上来说，公司以 OTC 为主，处方为辅，占比大概 7 成比 3 成。西瓜霜系列我们一直是 OTC 大于处方，大概 8/2 成这样，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜，谢谢。

5、宝船生物整合具体的时间点？

之前发过公告，我们与赛金的投资合作，我们计划是先做平台的整合，整合管线资源，筛选双方的品种，具体的时间点要看整合的结果，如果整合顺利，在上市前我们还要进行一轮融资，主要是保证临床的推进和公司的运营，谢谢。

6、白帆生物目前的订单的情况怎样，可否预计下未来实现盈利的时间点？

白帆生物定位为公司生物制药的生产基地，主要从事大分子生物药方面的生产，基地主要是为了满足自身产品的生产需求，在产能富余的情况下接受委托加工。白帆生物目前已经通过欧盟的 QP 认证，正在准备美国的 FDA 认证，并且承接一些订单，今年争取实现盈亏平衡并且逐步盈利。谢谢。

7、今年一季度业绩增长的情况可以介绍一下，预计全年的业绩会怎样？

一季度主要是西瓜霜的增长，从去年 12 月疫情爆发，销量增加，其次是三金片，两者占了销售总额的大半，剩下一些是二三线产品。

接下来主要是依靠三金片发力，生产、销售政策逐渐向三金片倾斜，三金片的销量会逐步赶上来。23 年是我们第一期员工持股计划实施关键一年，我们有信心完成既定目标，谢谢。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无